

IEVADS

“Nelieciet man domāt – domāšana rada diskomfortu! Ko lai es pēc tam daru? Kā lai sadzīvoju ar sekām? Un ja nu ir kas jāmaina? Vai varbūt jāmainās pašam? Nē, labāk lai paliek tā, kā ir; vai vēl labāk – pasakiet man priekšā, kas jādara.” Šāda saruna izvērtās kādā no nodarbībām, un tad es sapratu – šis cilvēks nav viens, viņš pārstāv vairākumu, tikai atšķirībā no citiem ir apveltīts ar drosmi pateikt to, ko citi noklusē. Vairākumam domāt nozīmē to pašu, ko ielaist svešinieku savā namā, – nekad nevar zināt, ar ko tas beigsies. Domāšana ir bīstama, jo draud ar pārmaiņām, turklāt prasa papildu piepūli, un tas jau ir nevajadzīgs apgrūtinājums.

Vai pazīsti cilvēkus, kuri sapulcēs un publiskos pasākumos vienmēr apsēžas pēdējās rindās? Vai tos, kam mājās ir liels televizors un grāmatu skapja vietā ir ledusskapis? Tālu nav jāmeklē, viņi ir visapkārt. Vai zināji, ka vidējam statistiskajam pārdevējam nepatīk domāt un arī klientam nepatīk – nevienam nepatīk. Pārdevējam ir vieglāk atstāt klientam uz galda reklāmas materiālu un padzert kopā tēju; klients savukārt nevēlas ielaist svešas idejas savā komforta zonā. Svešas idejas rada šaubas un grauj viņa pasauli no iekšienes. Klienta galvā laiku pa laikam iezogas domas: “Vai tiešām produkti, kurus es šobrīd lietoju, jau ir novecojuši? Iespējams, tirgū jau ir labāka un efektīvāka alternatīva? Bet tas taču prasa lieku darbu un izmaksas. Labāk teikšu kā parasti: “Paldies, man neko nevajag!””

Grāmata, ko šobrīd turi rokās, nav domāta pēdējās rindās sēdošajiem, bet gan pārdevējiem, kuri savā profesijā jau ir sasnieguši kaut ko nozīmīgu, uz panākumiem orientētiem pārdošanas vadītājiem un visiem, kas vēlas par tādiem kļūt. Arī visiem tiem, kuru mērķi ir lielāki par šībrīža iespējām.

Man dažkārt jautā: “Edgar, vai ir viegli uzrakstīt grāmatu?” Viegli, ja ir, ko teikt, un ir pārliecība, ka kāds to lasīs. Man ir, ko teikt, un es zinu, ka šī grāmata daudziem kļūs par labāko draugu un padomdevēju. Tās pamatā ir manā pārdevēja karjerā aptuveni 13 000 pārdošanas vizītēs gūtās atziņas, neskaitāmas grāmatas, koučinga sesijas un apmācības, kā arī tirdzniecības vadītāja pieredze.

Es ticu, ka ikviens pārdošanas profesionālis šeit atradīs sev kādu vērtību un iedvesmu jauniem panākumiem.

Būtiskākā atšķirība no citām grāmatām ir tāda, ka tu vēl iepriekš nebūsi lasījis nevienu grāmatu par pārdošanu, kas satur šāda veida informāciju.

Grāmatā ir iekļautas trīs dažādas programmas, kas paredzētas

- **pārdevēju profesionālo kompetenču attīstīšanai;**
- **personības izaugsmei;**
- **individuālo mērķu sasniegšanai.**

Šīs programmas savā starpā ir saistītas, un, lai tās sekmīgi realizētu, ir nepieciešams domāt, vērtēt un analizēt. Dzīves kvalitāti nosaka jautājumi, kurus uzdodam, un spēja uz tiem rast atbildes – to šeit būs daudz, un atbildes ir jāatrod pašam. Vai tavas prasmes atbilst rezultātiem, kurus sagaidi? Vai esi tas, kas vienmēr esi vēlējies būt? Vai vēlies sasniegt vairāk nekā domā, ka spēj?

*Meklējot atbildes, tev būs jātiek laukā no ierastajiem rāmjiem, jādara lietas, kas prasa uzdrīkstēšanos un gribasspēku. Īsāk sakot – būs jāstrādā.
Šis nav stāsts par 4, bet gan par 2+2.*

Lasot grāmatu, uzzināsi, ko nozīmē būt pārdevējam un kā ar savu darbu radīt atšķirību. Nodaļā “Kompetenču attīstīšanas programma” meklē pārdošanas meistara starta komplektu – praktiskus materiālus ikdienas darba veikšanai. Pārdošana savā ziņā arī ir zinātne, un, līdzīgi kā jebkurā eksaktā jomā, pastāv noteikti algoritmi un lietu nemainīga secība – zināšanas, kas jāapgūst; prasmes, kas jāattīsta; ieradumi, kas jārada, un attieksme, kas jāpieņem; tomēr beigās tie kļūst par vienu veselumu, par stabili funkcionējošu sistēmu. *Turklāt jāņem vērā, ka pārdevēja svarīgākais darbs nenotiek pie klientiem, bet gan dziļi personīgā līmenī, strādājot ar savām bailēm, aizspriedumiem, motivāciju, mērķiem un izaicinājumiem.* Katru dienu būs jāveic konkrēti uzdevumi, kuri mērķtiecīgi ir sakārtoti tā, lai dienas beigās tu kļūtu par pakāpi labāks savā profesijā. Un pats galvenais – šajā laikā tu mainīsies un līdz ar tevi mainīsies arī pasaule tev apkārt.

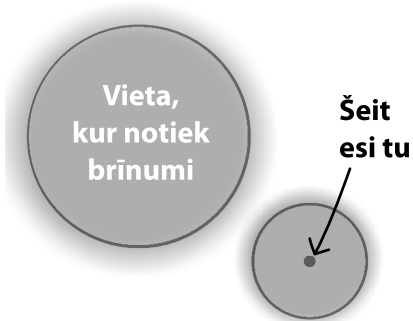
Vai esi kādreiz bērībā no plastmasas detaļām būvējis kuģi? Iesākumā ir tikai kaste ar detaļām, līme un neliela papīra lapa ar instrukciju, taču, kad detaļas ir savienotas, burinieks var doties jūrā. Uzskati arī šeit katru lappusi par detaļu. Kad saliksi tās visas kopā noteiktā secībā, nokļūsi soli tuvāk meistara titulam. Burinieka masts gan ir meklējams citur – grāmatā “Talanta kods”, kuras autors ir Malkolms Gledvels. Izlasi arī to un ņem vērā, ka 10 000 stundu likums joprojām ir spēkā, jo tieši tik daudz laika ir nepieciešams, lai jebkuru prasmi izkoptu līdz izcilībai. Savukārt, lai jebkura darbība kļūtu par ieradumu, ir nepieciešama 21 diena – tas nozīmē, ka brīdī, kad pabeigsi lasīt šo grāmatu, tev jau būs citi ieradumi un atšķirīga domāšana.

Sākot ar nodaļu “Ko nozīmē būt vadītājam”, iepazīsi pārdošanu no vadītāja skatpunkta. Esmu bijis “frontes” abās pusēs un tagad vēlos dalīties ar nozīmīgākajiem pārdevēja un vadītāja saskarsmes punktiem, ar būtiskākajiem nosacījumiem, kas ir jāievēro, lai pārdošanas komanda sasniegtu izcilus rezultātus. Vai esi domājis, kā pārdošanas vadītāji visbiežāk nokļūst savā amatā? Parasti par vadītāju kļūst kāds, kurš iepriekš sevi ir pierādījis kā pārdevēju. Arī mana personīgā pieredze ir līdzīga – vienu dienu pārdevējs, otru jau vadītājs, tomēr šajā amatā ir nepieciešamas atšķirīgas zināšanas, prasmes un kompetences. Kur to visu lai apgūst? Atbildes meklē grāmatas turpmākajās nodaļās.

Strādājot ar cilvēkiem, esmu novērojis, ka tos visus var apvienot trīs grupās:

- 1) **tie, kas nezina un negrib zināt;**
- 2) **tie, kas nezina un grib uzzināt;**
- 3) **tie, kas zina un vairāk negrib zināt.**

Pirmajiem un pēdējiem – “Paldies par pirkumu!”, tomēr grāmatu labāk uzdāviniet kādam draugam vai kolēģim, jo, lasot šo grāmatu, ir nepieciešams gribēt un domāt citādi, nekā ierasts. Skotu zinātnieks Džeimss Djuars ir teicis: “Prāts ir līdzīgs izpletnim, tas darbojas tikai tad, kad ir atvērts.” Es zinu, ka daudziem mājās ir putekļiem klātas biezas mapes ar materiāliem no dažādām apmācībām, taču šoreiz būs citādi – šis materiāls ir domāts ikdienas lietošanai. Kā redzi, grāmatu ir ērti ielikt somā un izmantot ik dienu, tāpēc es sagaidu, ka tai būs nolocītas “ausis”, tajā tiks veikti svitrojumi, pievienoti komentāri un atzīmes. Tikai tad tā kļūs par meistara cienīgu akse-suāru. Neviena grāmata vai apmācība nav ne graša vērtā, ja pēc tam neseko



1. att.

reāli darbi un iegūtās zināšanas netiek izmantotas praksē.

Pasaulē ir tāda vieta, kur notiek brīnumi. Tā atrodas ārpus ierastā un pazīstamā, ārpus drošā un paredzamā. Šajā vietā nokļūt nav viegli, un tāpēc vairums par to neko nezina.

Vai, skatoties uz šo attēlu, saskati līdzību ar savu dzīvi? Brīnumi notiek ar tiem, kas tic un dara; pārējie savā ceļā sastop tikai problēmas un nepatīkšanas.

Tāpēc lasi, domā, vērtē, analizē, paņem sev vērtīgāko un – pats galvenais – rīkojies!

“Nelieciet man domāt!” ir izaicinājums tavai komforta zonai; tā nemāca, kā dzīvot, bet gan domāt par to, kā piepildīt ikdienu ar jēgu, izvirzīt mērķus un citu pēc cita sasniegt.